

ExameFinal

EDUARDO COELHO

Managing Director do BPI Capital Africa

O desafio dos investidores institucionais

Há uma palavra mágica que percorre os gabinetes da maioria dos investidores institucionais que têm África no seu mandato: Moçambique



Moçambique está a ganhar uma visibilidade crescente no mercado de acções africanas e o número de gestores de fundos de acções que visitam o país não pára de aumentar. Quer estejam baseados em Londres, Lisboa, Nova Iorque, Chicago, Singapura ou na Cidade do Cabo, nenhum investidor é indiferente a Moçambique.

Os grandes projectos na área do carvão em Tete e de gás natural na bacia do Rovuma, conjugados com bons indicadores macroeconómicos, têm sido o motor deste despertar. Tudo indica que esta tendência vai acelerar: a concretização gradual dos mega-projectos deverá ser seguida por outros investimentos nas áreas de energia, minérios, floresta e agricultura, assim como do desenvolvimento progressivo das infra-estruturas e do nível de consumo no país.

O desafio para os investidores institucionais de acções é grande. Como ganhar exposição a Moçambique e onde encontrar bons veículos de investimento? São principalmente duas as dificuldades:

1. Baixa liquidez da Bolsa de Valores de Moçambique.

Há apenas três acções cotadas no país: a CdM, controlada pelo gigante sul-africano SABMiller, a CMH, detida em 70% pela ENH e que tem uma participação no projecto de gás natural da província de Inhambane, e a CETA, líder no sector da construção no país, controlada pela Insitec e que apenas recentemente passou a estar cotada em bolsa. Todos estes títulos oferecem uma exposição elevada à economia do país e têm uma capitalização bolsista com uma dimensão razoável no contexto africano. No entanto, o seu *free-float* e o nível de liquidez são demasiado baixos, tornando-se proibitivos para os investidores internacionais.

2. Reduzido peso relativo das operações de Moçambique.

Várias empresas estrangeiras, cotadas nos seus países, operam em Moçambique. Em certos casos, são mesmo um *player* importante

no mercado nacional. No entanto, essas operações têm uma contribuição limitada para os números consolidados, o que leva a que não sejam um *driver* relevante na cotação das respectivas acções.

No entanto, a realidade está a mudar. Algumas empresas cotadas na Europa com elevada exposição a Moçambique estão a ganhar dimensão e têm utilizado recentemente o mercado para se financiarem. De destacar três exemplos: a Agriterra, uma empresa do sector da agricultura e pecuária cujas operações no país representam 70% das suas vendas totais, a Beacon Hill, que detém a concessão de uma mina de carvão em Tete (75% dos seus activos totais), e a Kenmare, cujo único activo é a exploração de uma mina de areias pesadas na província de Nampula.

Moçambique começa também a ser um mercado determinante para a Lonrho, Mota-Engil e algumas acções sul-africanas, nomeadamente a Tongaat-Hullet, uma das maiores empresas africanas de açúcar, em que Moçambique já representa 20% dos seus resultados operacionais; e a Grindrod, que detém importantes participações no país (inclusive na gestão do porto de Maputo), que representam mais de 10% dos seus resultados. Os casos da Vodacom, Barloworld, Eqstra, Soares da Costa, Teixeira Duarte e WBHO são igualmente de registar.

Moçambique está à beira de se tornar um *driver* para diversas empresas cotadas, quer estejam baseadas na África do Sul, em Portugal ou noutros países. A forte apetência dos investidores institucionais para aumentarem a exposição a Moçambique deve, por isso, ser vista como uma excelente oportunidade para as empresas aproveitarem o mercado de capitais como uma fonte de financiamento para o seu crescimento. Assim, devemos esperar um aumento de operações públicas de venda (OPV) na BVM (incluindo privatizações) bem como a cotação em bolsa da unidade africana de várias multinacionais. E aí, o desafio terá uma dimensão bem diferente! *